

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Técnicas de Ventas y Asesoramiento de Producto en Corredurías y Aseguradoras

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

- Supervisar y apoyar en la gestión de pólizas y siniestros.
- Realizar los trámites administrativos de suscripción de riesgos y emisión de pólizas.
- Tramitar los expedientes de siniestros.
- Atender y tramitar sugerencias, consultas en materia de transparencia y protección, quejas y reclamaciones del cliente de servicios financieros.

Contenidos:

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL CONTRATO DE SEGURO.

Concepto y características
Formas de protección. Transferencia del riesgo: el seguro
Ley de Contrato de Seguro. Disposiciones generales.
Derechos y deberes de las partes.
Elementos que conforman el contrato de seguro
Fórmulas de aseguramiento
Clases de pólizas
Ramos y modalidades de seguro

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISTRIBUCIÓN DE RIESGOS

El coaseguro. Concepto
El reaseguro. Concepto



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



UNIDAD DIDÁCTICA 3. LOS PLANES Y FONDOS DE PENSIONES

Concepto y funcionamiento

Clases de planes de pensiones

Tipos de prestaciones

Diferencias entre planes de pensiones y seguros de jubilación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROCEDIMIENTOS BÁSICOS DE INTERPRETACIÓN DE PROPUESTAS DE SEGURO Y REASEGURO DE DIFERENTES CONTRATOS

Las propuestas y solicitudes de seguros

Cumplimentación de propuestas de riesgos personales: salud, vida, enfermedad, accidentes

Cumplimentación de propuestas de riesgos materiales: incendio, robo, transportes, multirriesgos, ingeniería, vehículos, agrarios

Cumplimentación de propuestas de riesgos patrimoniales: crédito y caución, responsabilidad civil

Técnicas de comunicación: resolución de dudas planteadas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LOS CLIENTES DE SEGUROS

El cliente de seguros. Características.

Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos

El servicio de asistencia al cliente

La fidelización del cliente

Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente

Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros

El asesor de seguros

El proceso de negociación

Aplicación de las herramientas de gestión de relación con clientes

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PROCEDIMIENTOS DE CÁLCULO FINANCIERO APLICABLES A SEGUROS Y FISCALIDAD EN LOS SEGUROS PRIVADOS.

Concepto de interés nominal, interés efectivo o tasa anual equivalente (TAE)

Concepto de renta. Tipos: constantes, variables, fraccionadas

Tarificación manual de diferentes tipos de seguros

Tarificación informática de diferentes tipos de seguros.

Tarificación en el seguro del automóvil

Formas de pago de la propuesta de seguro: efectivo, domiciliación bancaria, y otros.



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Fiscalidad de los Seguros Privados

Fiscalidad de los planes y fondos de pensiones: prestaciones y aportaciones.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. IDENTIFICACIÓN Y GERENCIA DE RIESGOS. PÓLIZAS TIPO O SEGURO A MEDIDA.

El riesgo. Concepto

Tratamiento del riesgo: identificación-clasificación, análisis-selección, evaluación-vigilancia.

Metodología y sistemas. Desglose de tareas, diagramas, técnicas cualitativas, cuantitativas, árboles de decisión, simulación, modelización, otros, Mapa, lista y plan de riesgos.

La transferencia de riesgos. El outsourcing.

Identificación, análisis y evaluación de riesgos especiales.

Elaboración de productos específicos por agrupación y adaptación de contratos de seguros existentes.

Presentación de las propuestas de seguros dirigidas a superiores jerárquicos y a entidades aseguradoras.

Valoración de la exclusividad de la propuesta de seguro para clientes.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. NORMATIVA LEGAL DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES.

Riesgos relacionados con la carga física: el entorno de trabajo, mobiliario mesa y silla de trabajo), pantallas de visualización, equipos (teclado, ratón) y programas informáticos.

Riesgos relacionados con las condiciones ambientales: espacio, iluminación, climatización, ruido, emisiones.

Riesgos relacionados con aspectos psicosociales: repetitividad, sobrecarga, subcarga, presión de tiempos, aislamiento.

Características de un equipamiento adecuado.